Positive noCRM × humanlinker POSITIVE GROUP COMPANY

OCTOBRE 2026

GUIDE D'INTÉGRATION

Le meilleur du CRM rencontre le meilleur de l'IA pour trouver et engager vos prospects

Humanlinker et noCRM sont désormais connectés. Vos contacts, vos leads et vos échanges passent de l'un à l'autre, sans export ni saisie. Ce guide vous montre comment, en cinq flux.



LE MOT DE THIBAULT

Humanlinker rejoint le groupe Positive. Deux outils, un seul pipeline



Thibault Brioland
Directeur général
Positive noCRM & Positive Humanlinker

Grande nouvelle : Humanlinker fait désormais partie de Positive, le groupe derrière noCRM.

Je suis le nouveau directeur général de Positive noCRM et de Positive Humanlinker, et ma mission est simple : faire en sorte que ces deux outils n'en fassent plus qu'un. Humanlinker trouve les bonnes personnes et lance la conversation. noCRM l'emmène jusqu'à la signature.

Fini les exports. Fini les copier-coller. Fini les doutes sur qui échange déjà avec un prospect. Vos commerciaux vendent, les outils s'occupent du reste.

Ce guide d'intégration vous présente les cinq premiers flux qui rendent cela possible.

Bonne lecture,

T. Brioland

01

Un groupe. Humanlinker rejoint Positive, le groupe derrière noCRM.

02

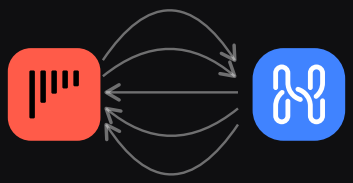
Un pipeline. Du premier message sur les réseaux sociaux au deal signé.

03

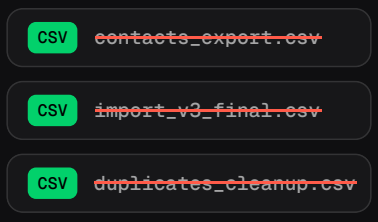
Cinq flux. Contacts, recommandations, conversations et profils sociaux circulent déjà entre les deux.

EN BREF

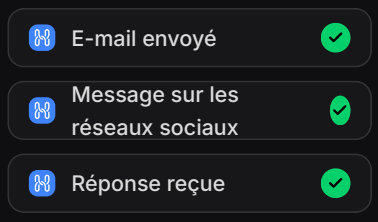
Humanlinker lance la conversation. noCRM la transforme en deal. Entre les deux, l'intégration fait le travail



5 flux connectent Humanlinker et noCRM **dès aujourd'hui**



0 fichier CSV à exporter, importer ou nettoyer



100 % des conversations Humanlinker enregistrées sur le lead **dans noCRM**

01 Ajoutez vos contacts noCRM à vos campagnes Humanlinker — p. 04
Sélectionnez-les dans Humanlinker, lancez la séquence. Sans export.

02 Recevez des recommandations de contacts, sans doublons — p. 05
Uniquement de nouveaux prospects. Ceux déjà dans noCRM sont mis de côté.

03 Enregistrez chaque conversation dans noCRM, automatiquement — p. 06
E-mails, messages sur les réseaux sociaux, commentaires et appels arrivent sur le bon lead.

04 Retrouvez Humanlinker directement dans noCRM — p. 07
L'extension Chrome l'ouvre sur chaque lead. Sans changer d'onglet.

05 Ajoutez des contacts des réseaux sociaux à noCRM en un clic — p. 08
L'extension Chrome Humanlinker crée le lead pour vous.

Relancez vos contacts noCRM sans export. Choisissez une liste dans Humanlinker et lancez la séquence

Choisissez une liste noCRM

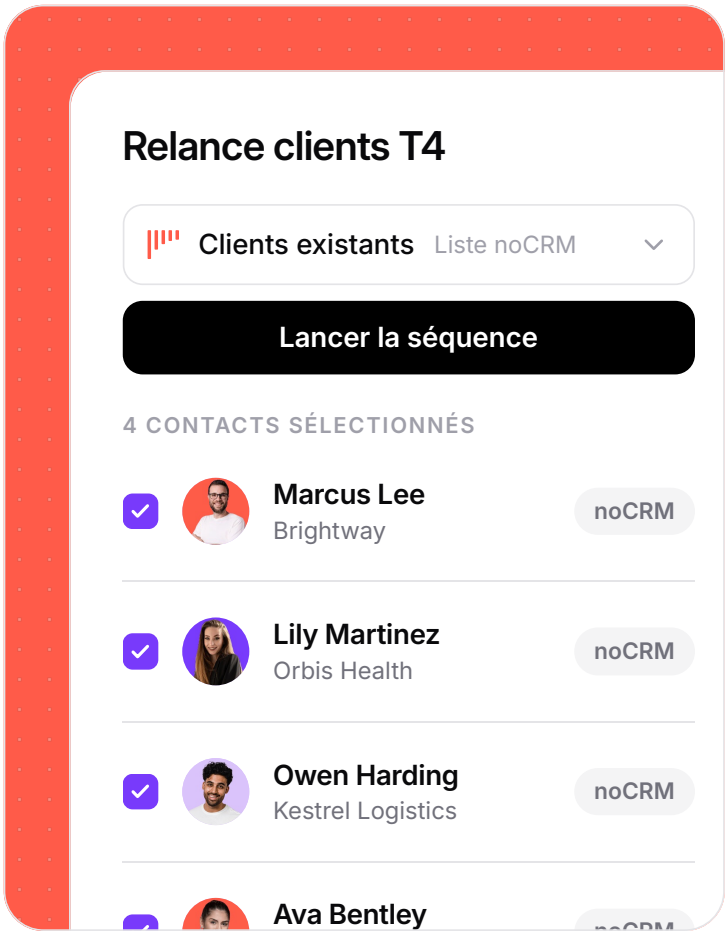
Vos listes de contacts noCRM sont là, dans Humanlinker.

Sélectionnez qui contacter

Cochez les contacts à relancer. C'est tout.

Lancez la séquence

Les e-mails et les messages sur les réseaux sociaux sont envoyés depuis Humanlinker.



AVANT

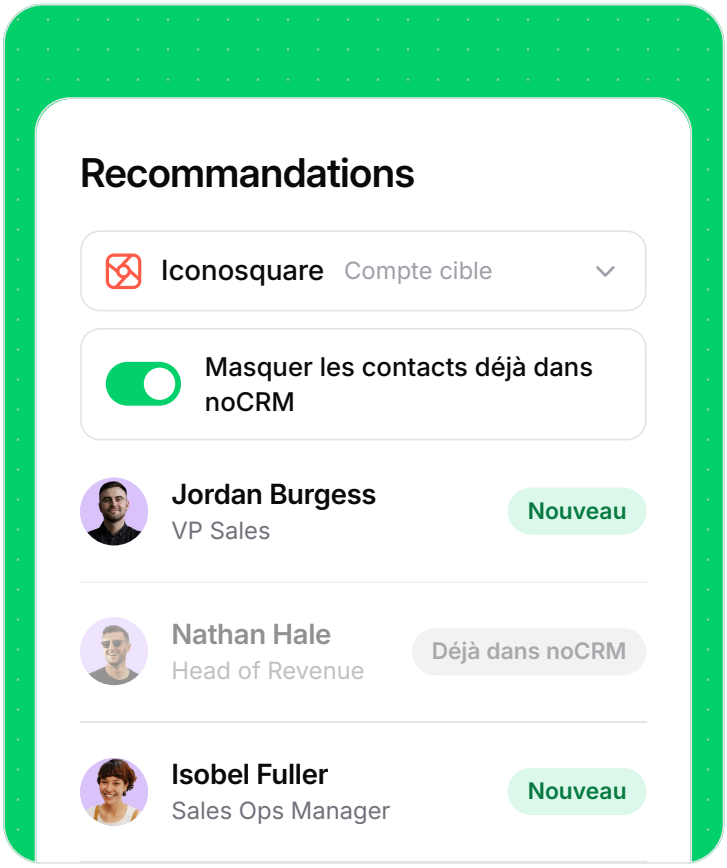
~~01 Exporter vos contacts depuis noCRM~~
~~02 Importer un CSV dans Humanlinker~~
~~03 Corriger les doublons et les colonnes cassées~~

MAINTENANT

01 Choisir une liste noCRM
02 Cocher vos contacts
03 Lancer la séquence

BONNE PRATIQUE Commencez par vos listes existantes : ces contacts vous connaissent déjà, les réponses arrivent donc plus vite.

Ne prospectez plus les contacts que vous avez déjà. Humanlinker écarte automatiquement ceux qui sont déjà dans noCRM



Vérifié dans noCRM

Chaque contact recommandé est d'abord recherché parmi vos contacts noCRM.

Doublons filtrés

Les contacts déjà présents dans noCRM sont mis de côté, automatiquement.

Pas de double sollicitation

Deux commerciaux ne démarchent jamais la même personne.

AVANT

01 ~~Chercher chaque nom à la main dans noCRM~~
02 ~~Démarcher un client avec qui un collègue échange déjà~~
03 ~~Attendre que les Ops préparent les fichiers de dédoublonnage~~

MAINTENANT

01 Ouvrir les recommandations du compte
02 Voir les contacts existants mis de côté
03 Contacter uniquement les nouveaux prospects

BONNE PRATIQUE Avant de prospecter une entreprise, regardez si un collègue y suit déjà un lead dans noCRM. Un compte, un seul commercial.

Chaque conversation, enregistrée automatiquement. Ce que vous envoyez depuis Humanlinker arrive sur le bon lead dans noCRM

Enregistré automatiquement

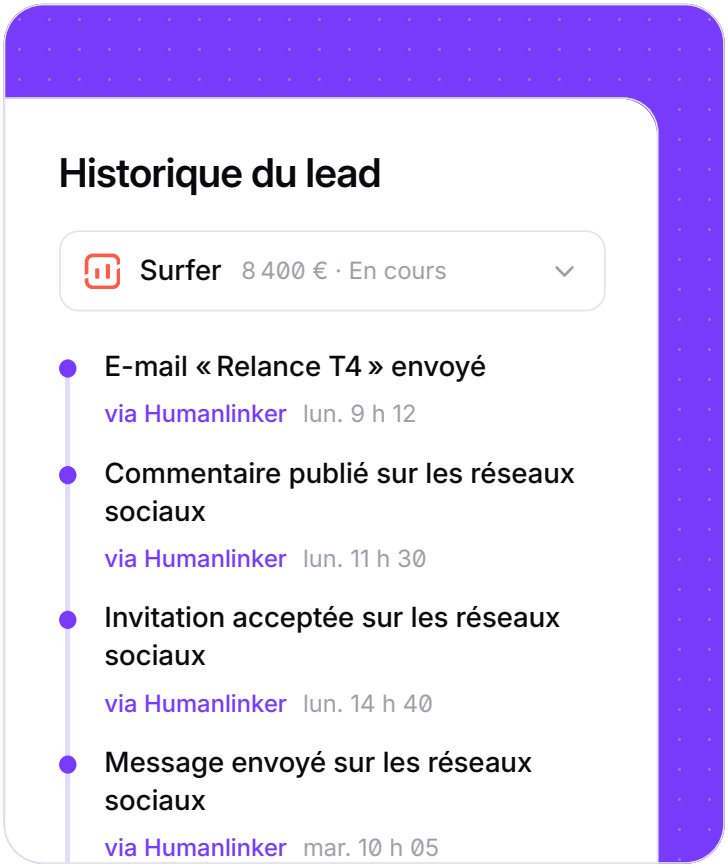
E-mails, messages sur les réseaux sociaux, commentaires, appels et réponses : tout est sur le lead.

Zéro saisie

Vos commerciaux écrivent depuis Humanlinker. noCRM reste à jour.

Tout le contexte lors de la passation

Quand un prospect devient un deal, toute l'histoire est déjà là.



AVANT

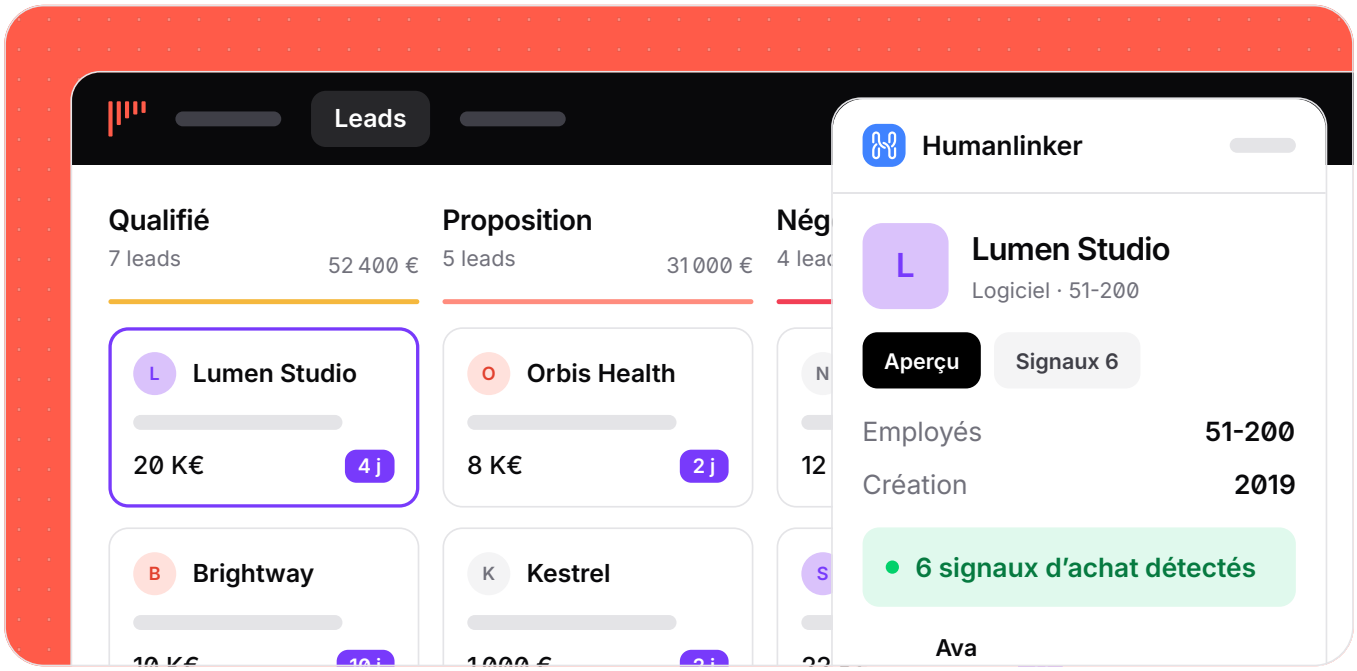
01 ~~Copier-coller chaque e-mail dans noCRM~~
02 ~~Faire avec des historiques de leads à moitié vides~~
03 ~~Perdre le contexte quand un lead change de mains~~

MAINTENANT

01 Écrire depuis Humanlinker, comme d'habitude
02 Retrouver chaque échange sur le lead
03 Reprendre n'importe quel deal avec tout le contexte

BONNE PRATIQUE Lisez l'historique du lead avant chaque appel. Tout ce que Humanlinker a envoyé y figure déjà.

Humanlinker s'ouvre dans noCRM. Infos sur l'entreprise et signaux d'achat sur chaque lead, sans changer d'onglet



S'ouvre sur le lead

Sélectionnez un lead dans noCRM : le panneau Humanlinker s'ouvre sur le côté.

Des insights en contexte

Infos sur l'entreprise, signaux d'achat et bons contacts, sans quitter noCRM.

Agissez depuis le panneau

Ajoutez un contact à une séquence en un clic.

AVANT

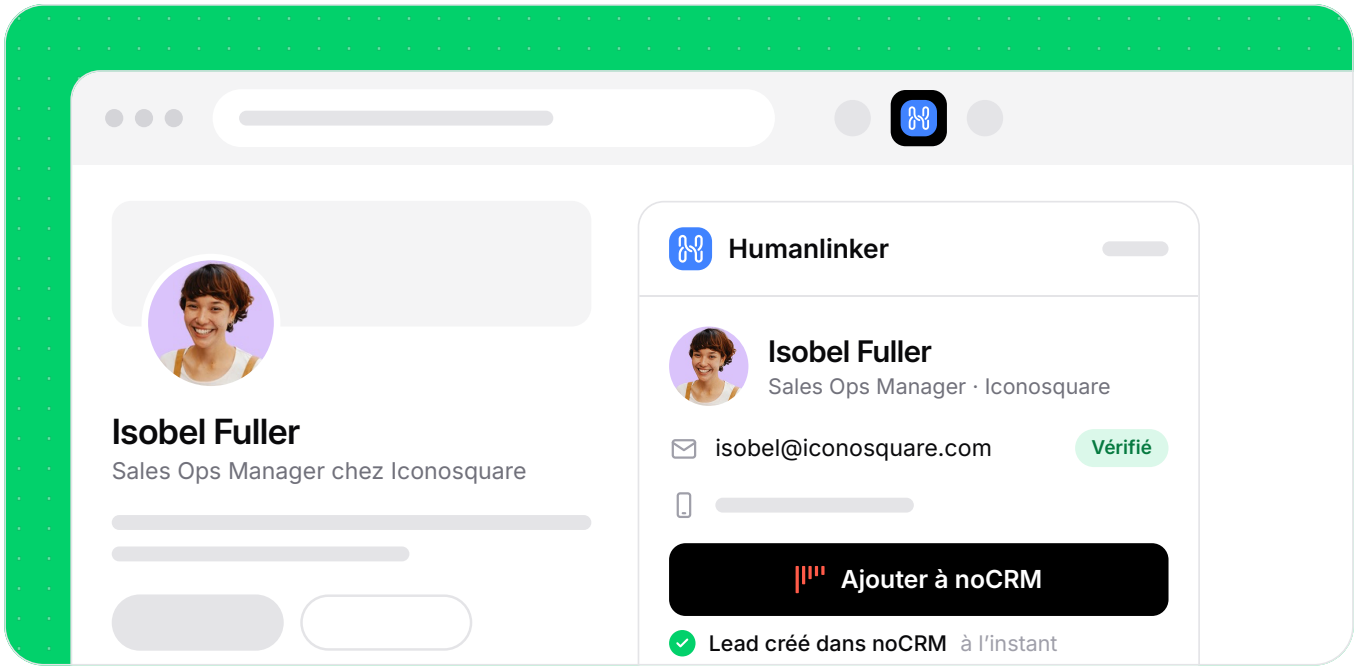
01 ~~Changer d'onglet pour chercher quelqu'un~~
02 ~~Copier des noms de noCRM vers Humanlinker~~
03 ~~Perdre le fil entre les deux outils~~

MAINTENANT

01 Ouvrir un lead dans noCRM
02 Voir Humanlinker sur le côté
03 Ajouter à une séquence depuis le panneau

BONNE PRATIQUE Gardez le panneau ouvert pendant que vous travaillez votre pipeline. Chaque lead arrive avec ses insights.

Un profil social, un clic, un lead.
L'extension Chrome Humanlinker le crée dans noCRM, infos comprises



Repérez-les sur les réseaux sociaux

Ouvrez un profil, l'extension est déjà là.

Un clic pour ajouter

Le contact arrive dans votre pipeline noCRM comme nouveau lead.

Infos déjà remplies

Nom, poste, entreprise et lien du profil suivent automatiquement.

AVANT

01 ~~Copier le nom depuis le profil social~~
02 ~~Créer le lead à la main dans noCRM~~
03 ~~Coller le poste, l'entreprise et l'URL~~

MAINTENANT

01 Ouvrir le profil social
02 Cliquer sur Ajouter à noCRM
03 Retrouver le lead dans votre pipeline

BONNE PRATIQUE Ajoutez vos prospects au fil de l'eau. Votre pipeline grandit pendant que vous naviguez.

Humanlinker

ET MAINTENANT ?

Prospectez dans Humanlinker. Signez dans noCRM

Activez l'intégration : vos contacts et vos échanges se synchronisent entre les deux outils, sans export ni saisie.

Activer l'intégration

noCRM

Positive noCRM × humanlinker POSITIVE GROUP COMPANY